

# L'EDUCACIÓ PÚBLICA DAVANT DEL COMERÇ DE SERVEIS EDUCATIUS

## El cas de l'OMC i de l'Acord General de Comerç de Serveis

**S**egons la Carta Final de la III edició del Fòrum Mundial de l'Educació (Porto Alegre, juliol de 2004) una de les prioritats en l'agenda del sindicalisme docent i, en general, dels moviments pro-educació pública hauria de consistir a *"refusar qualsevol acord nacional i internacional que promogui la mercantilització de l'educació, coneixement, ciència i tecnologia, particularment en allò relatiu al comerç de serveis de l'Organització Mundial del Comerç (OMC)"*.

Amb la intenció de fonamentar i desenvolupar la proposta sorgida al Fòrum Mundial de l'Educació, aquest article pretén donar a conèixer com opera l'OMC i en quina mesura les seves polítiques podrien afectar els sistemes educatius d'arreu del planeta. A la vegada, pretén dibuixar les resistències que s'estan articulant contra els acords d'aquest organisme, així com difondre un seguit de fonts i recursos en els quals poder ampliar informació al respecte.

### Breu introducció a l'OMC

L'OMC és un organisme internacional que fou creat l'any 1995 amb l'objectiu "d'ajudar perquè els fluxos comercials circulin amb la màxima llibertat possible". L'OMC està conformada per 147 països i per la UE -el comissari de comerç de la qual representa a tots els països membres de la Unió. Tot i la seva breu trajectòria- si la comparem amb altres

organismes com l'ONU, el Banc Mundial o l'FMI -l'OMC compta amb tant de poder que se'l podria considerar com una mena de govern mundial<sup>1</sup>. Per exemple, a través del seu Òrgan de Solució de Diferències, l'OMC compta amb la capacitat de sancionar durament aquells països membres que incompleixen alguns dels acords comercials establerts. Aquest poder coercitiu li permet agreujar la sobirania de molts països, per exemple, prohibint la implementació de determinades polítiques o obligant a derogar algunes normatives que es considera que poden ser contraproduents per al funcionament del lliure mercat.

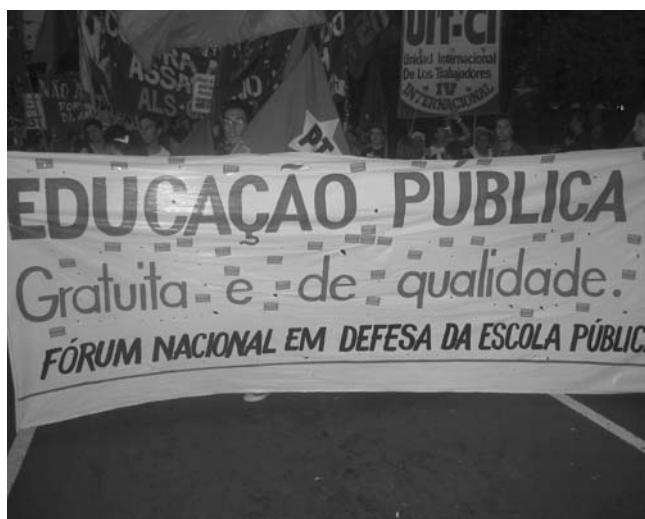
Els acords principals que s'estan negociant en el marc d'aquesta jove institució són tres: l'Acord General d'Aranzels, d'Aduanes i Comerç; l'Acord sobre aspectes dels Drets de la Propietat Intel·lectual relacionats amb el Comerç i l'Acord General de Comerç de Serveis (AGCS). D'aquí en endavant, pararem atenció al darrer dels acords, l'AGCS, ja que és aquell que pot incidir més directament en els nostres sistemes educatius.

### L'AGCS o com comercialitzar amb l'educació

Fins a la creació de l'OMC, els acords internacionals de comerç només contemplaven el comerç de béns (matèries primeres, manufactures, etc.). Però atesa la creixent importància del sector serveis en l'economia mundial (que equival actualment al 50% del PIB mundial) l'OMC considerarà de vital importància tenir en compte el sector serveis i per aquest motiu es va constituir l'AGCS.

L'AGCS promou la comercialització de tota mena de serveis: transport, telecomunicacions, turisme, finances, etc. Fins i tot, contempla serveis que fins ara s'havien associat més amb drets públics que amb mercaderies a comercialitzar com són la cultura, l'aigua, la sanitat o l'educació.

Seguint la lògica de l'OMC, l'AGCS té la finalitat "d'establir un marc normatiu internacional per al comerç de serveis, contribuint així a la seva expansió progressiva". Perquè això sigui possible, a través de diferents rondes de negociacions, els països membres han d'anar liberalitzant els seus mercats, és



<sup>1</sup> Martin Wolf, articulista del Financial Times, sosté que "l'OMC és l'única institució que els EUA i la UE estan disposats a obeir".

a dir, modificar o eliminar aquelles lleis, regles o normatives que dificultin el comerç de serveis. Fins i tot, determinats estàndards laborals del personal docent es podrien considerar com a "barreres innecessàries" i, per tant, obstacles per al bon funcionament del lliure mercat.

Actualment ens trobem encara en la primera ronda de negociacions de l'AGCS -tot i que a la ronda en la qual es constituí l'OMC ja es varen prendre algunes decisions vers el comerç de serveis-, per tant, encara no es pot fer una valoració molt exhaustiva de la seva aplicació. En canvi, com pretenem en aquest article, sí que es pot explicar quina és la lògica de l'AGCS i, en cas que avancin els acords, podem elaborar la hipòtesi sobre la mesura en què l'OMC podria contribuir a reconfigurar els sistemes educatius a escala planetària.

Un element clau per entendre les implicacions de l'AGCS és que pretén aplicar les mateixes normes del comerç de béns al comerç de serveis. Però la comercialització de serveis té particularitats vers la de béns; és més abstracte i complexa, ja que el món dels serveis està densament regulat i la circulació internacional dels serveis és més pluriforme que la que respecta el comerç de manufactures com poden ser els televisors o els cotxes. De quina forma poden ser comercialitzats els serveis i, en concret, aquells serveis de tall educatiu? Segons l'OMC es pot fer de quatre formes:

**Subministrament transfronterenc:** Aquesta modalitat és la més similar a la dels béns. Consisteix a subministrar un servei des d'un país a un client que es troba a l'estranger. Seria el cas de l'educació a distància, en el qual un proveïdor d'un país exporta cursos, normalment a través d'Internet, a estudiants d'un altre país.

**Consum a l'estranger de serveis educatius:** Els consumidors d'un servei es traslladen a un altre estat membre per obtenir-lo. És a dir, l'OMC considera que quan un estudiant va a fer un curs a un altre país, el país de destí està exportant un servei al país d'origen de l'estudiant. Així, si un estudiant europeu se'n va als EUA a cursar un postgrau, se suposa que els EUA estan exportant un servei educatiu a Europa.

**Implantació i presència comercial de proveïdors d'educació:** En aquest cas, una empresa de serveis (com ja fan moltes universitats privades o centres d'idiomes) estableix una filial a l'estranger. En aquest cas, més enllà dels fluxos comercials, s'estaria promovent la creació i l'expansió d'empreses transnacionals educatives.



**Presència individual:** Subministrament de serveis en un país per part de persones físiques que provenen de l'estranger. Seria el cas d'aquells professors que van a ensenyar a l'estranger; quan això succeeix, se suposa que el país del professor estaria exportant un servei educatiu. En aquest cas, les relacions de cooperació i intercanvi entre centres educatius de diferents països passen a ser comptabilitzades com a fluxos comercials.

### **Les regles del comerç educatiu**

De la multiplicitat de regles que pretén instaurar l'AGCS en matèria de comerç de serveis educatius podem destacar les següents:

**a. El principi de nació més afavorida:** Vol dir que un país que acordi un tractament favorable amb un altre país membre de l'OMC en matèria d'importació i exportació de serveis educatius, acorda automàticament el mateix tracte de favor amb la resta de països que pertanyen a l'OMC. És un mecanisme que permet accelerar el procés de liberalització comercial.

**b. El principi de tractament nacional:** Significa que les empreses estrangeres presents en el mercat d'un país es beneficiaran d'un tractament no menys favorable al que reben les empreses nacionals. Així, per exemple, els estats que ofereixin subvencions a les escoles privades del seu país, quan estableixin compromisos en el marc de l'AGCS hauran de garantir el mateix règim de subvencions als proveïdors estrangers que vulguin operar en el seu territori.

**c. El principi d'accés als mercats:** Fa referència a les dificultats amb les quals es troben les empreses de serveis en voler invertir o exportar a l'estranger. Per tant, estipula l'eliminació d'aquelles barreres que



difficulten l'entrada dels serveis d'empreses estrangeres en el mercat nacional.

Malgrat hem fet una descripció molt ràpida d'aquestes normes, d'elles es dedueix que l'AGCS promou la desregulació del sector serveis per tal d'afavorir l'activitat econòmica de les empreses. Aquesta idea es pot corroborar en un comunicat enviat per les delegacions dels EUA, Nova Zelanda, Austràlia i Japó a l'OMC on apunten les principals barreres que perceben a l'hora de comercialitzar millor l'educació. Segons aquestes delegacions, algunes de les principals barreres són: *"la restricció a l'hora d'atorgar permisos als proveïdors estrangers, les condicions de nacionalitat a l'hora de contractar professors, les subvencions als establiments nacionals, l'existència de monopolis públics, la prohibició de subministrar serveis educatius per a empreses estrangeres a determinats nivells, la prohibició a empreses estrangeres d'atorgar títols oficials, mesures que exigeixen l'existència d'un soci local, tractament fiscal desfavorable per als proveïdors estrangers, impostos excessivament alts subjectes a la repatriació dels beneficis, etc."*

### **Les empreses de l'educació**

Com veiem, l'AGCS pretén afavorir el creixement de l'activitat empresarial en matèria educativa. El volum de les empreses interessades en l'avanç de les negocia-

cions comença a ser considerable; possiblement, moltes d'aquestes empreses es trobaren a la darrera edició del World Education Market que a Lisboa, l'any 2003, va comptar amb uns 2000 participants de més de 70 països diferents. Però en concret, quin tipus d'empreses es beneficiaran d'aquesta desregulació? I, quines formes de comerç de serveis educatius seran les impulsades principalment per l'AGCS?

Actualment, la modalitat de comerç de serveis educatius que està més desenvolupada és la segona de les esmentades abans, és a dir, que els estudiants "consumeixin" cursos a l'estranger. Malgrat tot, es preveu que si l'AGCS avança, creixi encara més el negoci de l'educació a distància (a l'any 2001 ja hi havia 1.180 institucions oferint serveis d'educació per Internet i als EUA 1,7 milions d'infants enlloc d'anar a escola estudien a casa seva a través d'aquest mitjà, en molts casos perquè les seves famílies consideren que l'escola és un lloc insegur per als seus fills). També podem preveure l'expansió internacional d'alguns centres educatius, sobretot universitaris i d'idiomes.

La majoria de centres educatius que participaran d'aquest nou mercat no sols seran d'origen privat, sinó que seran empreses lucratives<sup>2</sup>. És important esmentar també que l'eix conformat pels EUA, Austràlia, Canadà, Nova Zelanda i la UE serà el que es beneficiarà en major mesura dels fluxos comercials en educació, de manera que s'agreuaran les desigualtats i dependències, també en el sector educatiu, entre els països rics i els més pobres. A més, en el cas d'aquells països amb governs conservadors o neoliberals, l'ampliació del mercat educatiu podria justificar una retirada del paper de l'Estat en matèria educativa; s'augmentarien així les desigualtats educatives i la segregació escolar entre aquells sectors de la població amb capacitat de consumir en l'emergent mercat educatiu i els que no tenen aquesta capacitat.

Algunes de les empreses que es poden beneficiar de la mercantilització de l'educació no són només aquelles que es dediquen a oferir serveis educatius, sinó també aquelles que ofereixen serveis perifèrics a l'ensenyament formal com poden ser les que gestionen programes de beques, menjadors escolars o l'avaluació de sistemes educatius. A països com Anglaterra ens trobem amb empreses privades que

<sup>2</sup> De fet, una de les crítiques més recurrents a l'OMC és que treballa al servei de les grans corporacions. Les empreses participen informalment a l'OMC per tal que aquest organisme prengui decisions que els hi resultin favorables. Una dada significativa: a la darrera trobada de l'OMC a Cancun (setembre de 2003) hi participaren més de 700 membres de lobbies o grups de pressió empresarials que pretenien incidir que les negociacions afavorissin els interessos de les empreses a les quals representen.

gestionen la inspecció de les escoles primàries o les substitucions del professorat absent a través del que seria una mena d'ETTs per a mestres.

### Per acabar. Resistències a l'AGCS

La primera ronda de negociacions de l'AGCS va començar a l'any 2000. En teoria, aquesta hauria de finalitzar el maig de 2005. Les negociacions es porten a terme en secret, la qual cosa reflecteix serioses mancances democràtiques de l'OMC. Per la informació que s'ha pogut filtrar a la societat civil, fins al moment, no són molts els països que s'han animat a liberalitzar els seus "mercats" educatius. De fet, l'anterior comissari de comerç de la UE, Pascal Lamy, davant les pressions dels moviments socials va haver de comunicar públicament que la UE no negociaria -en l'actual ronda- l'educació, la sanitat ni la cultura. Així i tot, la progressivitat de les rondes de negociació estipulades per l'OMC comporten que a Europa, un dia o l'altra, l'educació podria veure's afectada pel procés de liberalització comercial.

En l'actualitat, l'OMC es troba en el centre de les mirades de molts moviments socials. A novembre de 1999, a la ciutat nord-americana de Seattle, 80.000 persones es varen mobilitzar durant la tercera Cimera de l'OMC, contribuint en gran mesura al fracàs de les negociacions que s'hi portaven a terme. Arran de la coneguda com a "batalla de Seattle" l'OMC fou catapultada a l'imaginari públic. L'acció pedagògica i de carrer desenvolupada pels moviments socials, acabà de cop amb la impunitat i anonimat d'una institució que, tot i la seva importància, gairebé ningú no coneixia fins aquell moment.

Actualment, la vigilància de la societat civil i les lluites contra l'OMC i les seves polítiques estan protagonitzades per una multiplicitat d'actors: moviments de camperols, sindicats, ONGs de drets humans, ecologistes, etc. A més, el fet que l'OMC, a través de l'AGCS, pretengui incidir en el món de l'educació ha comportat que el sindicalisme docent, el moviment estudiantil i totes aquelles persones que es consideren defensores de l'educació pública s'hagin sumat a les protestes.

Per acabar, volem esmentar que les polítiques contràries a l'educació pública no són únicament orquestrades des d'organismes supranacionals com l'OMC o el Banc Mundial. A casa nostra també ens podem trobar amb governs, autonòmics o estatals, que afavoreixin la precarització i la mercantilització de l'educació pública. Per tant, és necessària la imbricació dels moviments a escala global -tal i com



s'està fent, entre d'altres espais, en el Fòrum Social Mundial i en els fòrums regionals o educatius-, complementant-la amb lluites situades i des del territori. En definitiva, la més encertada "lluita preventiva" contra els acords de l'OMC i contra la mercantilització de l'educació consistiria a aconseguir que en el nostre país comptem amb sistemes educatius públics que garanteixin una educació universal, gratuïta i de qualitat a tots els nivells, des de l'ensenyament infantil fins a l'ensenyament superior. ■

**Antoni Verger i Planells, Seminari d'Anàlisi de Polítiques Socials-UAB i Observatori del Deute en la Globalització**

#### Per a saber més podeu consultar:

*Sobre AGCS i educació,*

- Internacional de l'Educació: [www.ei-ie.org](http://www.ei-ie.org)
- National Unions of Students in Europe: [www.esib.org](http://www.esib.org)

*Sobre AGCS i OMC,*

- Observatori de l'AGCS : [www.gatswatch.org](http://www.gatswatch.org)
- ATTAC : [www.attac.org](http://www.attac.org)

*Sobre organismes multilaterals en general (OMC, FMI, BM),*

- Observatori del Deute en la Globalització: [www.observatorideute.org](http://www.observatorideute.org)